

保 險 批 判 管 見 (1)

—— マスコミに現れた保険業批判 ——

鈴 木 辰 紀

目 次

- I はしがき
- II コンシューマリズムの高まりと保険業批判
- III 批判その1——昭和48・49年——
- IV 批判その2——昭和50年前期——

I は し が き

本稿はわたくしがかねてより関心を抱いてきたわが国の保険業に対する批判的意見を、マスコミに現れたものを中心にとりあげて紹介しようとするものです。わたくしがこの種の下稿を書くと思い立った動機は二つあります。一つは大学でわたくしが担当している保険論という講座において、わが国の保険業の実態を紹介する際に、マスコミに現れる保険業への種々の批判が大いに参考になることをかねがね自覚しており、したがっていつかは、この種の批判的意見を集約したいものと願っていたこと。いま一つは最近ある県の消費生活課が主催した消費者啓蒙のためのパネルディスカッションにパネラーの一人として参加してみて、そこで知った消費者運動の高まりに痛く刺激されたことです。

本稿では、わたくしが昭和48年以来今日までの7年ほどの間に、わが家の購読紙である朝日新聞から折りに触れて切り取り、わたくしのスクラップ・ブックに収納しておいた関連記事を中心に、マスコミに現れた保険業批判を集録し

てみることにしました。当初は朝日のほか、少なくとも毎日、読売、日経などを参照して論文とする心づもりでしたが、わたくしのスクラップ帳に載っている批判記事のみでも十分すぎるものであることを知りましたので、今回はほとんど朝日の記事のみで（ごく僅か例外的に日経、読売の記事が混っています）、本稿を書いてみることにしました。この点まず読者のご了承をえなければなりません。それゆえ副題には「マスコミに現れたうんぬん」とありますが、そこにいうマスコミとは朝日によって代表される日刊紙のみであり、週刊紙、月刊紙、単行本などは総て考察の対象から除かれていることも併せてお含みおきたいと思います。

Ⅱ コンシューマリズムの高まりと保険業批判

近年の薬害、食品公害、商社の買い占め・売り惜しみ、欠陥住宅、大気汚染、車による騒音公害などの続発は、おとなしいわが国の消費者をして、経済の仕組みや政治のあり方についてまで真剣に考え直す絶好の機会を提供することになりました。その結果わが国の消費者も、企業により提供される商品の価格形成のメカニズムや流通のあり方などについてかなり高度な知識を獲得するとともに、鋭い批判精神と批判力を身につけるようになりました。これを要するに商社などの行う不当な価格操作や買い占め、あるいは有害な薬品や食品の発売が、眠れる獅子ともいうべき消費者を無理やり目覚めさせてしまったといえるのです。

その結果、各種の消費者団体が陸続と誕生するとともに、その各団体において、分野ごとの分析の専門家が着々と育ちつつあるようです。これらの専門家は一般に「消費生活コンサルタント」を自称し、その中にはアメリカのホーム・エコノミスト⁽¹⁾ (home economist) と同等もしくはそれを凌ぐほどの専門的知識を身につけて、各企業や産業界の代表、さらには官僚などとも十二分に渡り合うとともに、未だ十分には目覚め切っていない家庭の主婦などを対象と

する啓蒙活動にも積極的に従事しているようです。

注(1) アメリカのホーム・エコノミストの実態については、宇野政雄「これからの消費者動向と企業経営」『商学研究科紀要』第9号（1979・早稲田大学大学院商学研究科）p. 1 以下参照。

最近ではこのほかに、県や市などの公共機関が「消費生活課」というような専門の部署を県庁や市庁内に設けて、消費者からの種々の苦情相談に応じる一方、県によってはヨリ積極的に、学者、消費者団体・婦人団体所属の消費生活専門家、さらには業界代表などを一堂に集めてのパネルディスカッションなどを催し、それを通じて一般消費者の啓蒙に貢献しようと努めています。

このようなことは従来は余りお目にかからなかった現象ですが、テレビなどでかなり以前から行われている、消費者代表・業界代表・監督官庁の代表、それに学識経験者を混えての、いわゆる『業者あるいは監督官庁にもの申す会』のような番組が広く消費者の目を開かせ、それが徐々にではありますが着実にわが国の消費者運動の底辺を拡げて、今日の隆盛をもたらしたものと推察されます。

いずれにしても今日われわれの目に映じるわが国の消費者運動は、ひと頃のような上滑りのものではなく、かなりしっかりと腰を据えた本格的なものになりつつあるようです。しかもそのような地道な消費者運動が、今後はいっそう縦・横の連帯を強めてゆくものと予想され、したがってその及ぼす影響は、今後とも強まることはあっても、弱まることはないと確信できます。

本稿は以上のような盛行するコンシューマリズムとの関連において、わが国の消費者が「保険」あるいは「保険業」をどのように見ているかを考察しようとするものですが、その際の一つの有力な手掛かりとして、わが国のマスコミに現れた保険あるいは保険業に対する批判を取り上げ、その主要点を整理してみようとするものです。マスコミに現れる保険業への批判は、マスコミ自体のもつ保険業への批判を端的に表わすものですが、それは同時に、消費者の考え

を色濃く代弁するものであることを、本稿の読者は感得されることと思います。

Ⅲ 批判その1——昭和48・49年——

3—1 国民生活審議会・消費者保護部会の中間答申〔昭48（1973）・2・2 朝日、朝刊〕

内閣総理大臣の諮問機関である国民生活審議会の消費者保護部会は、昭和48（1973）年2月1日に、保険サービスをめぐる消費者保護についての中間報告をまとめたが、そのなかで以下の諸点を指摘し、かつ要望している。

(1) わが国の生命保険の契約残高は、46（1971）年度末で1億1千万件、98兆円、また火災など損害保険の46年度中の契約は1億件、8千8百億円にのぼっている。しかし米国の保険会社が約3,000社、欧州諸国でも200ないし300社を数えているのに対し、わが国の場合は生保が21社、損保が22社と、きわめて少ない寡占状態である。それゆえ、公正で自由な競争を促すためにも、保険料率などの許認可制度に再検討を加える必要がある。

(2) 生保の料率は各社ともほとんど同じで、消費者にとり選択の余地がない。今後は配当面での競争を一層促すとともに、経営効率が料金率に反映されるようにすることが望ましい。

(3) いまの生保料率は、掛金を運用する際の利回りを安全第一に低く見積っているため、結果として保険料率も配当も高い「高料高配」のものとなっている。若い層の間には「配当は少なくとも、安い保険料で高額保障を」という需要もあるので「低料低配」、あるいはその極限としての無配当保険なども提供する必要がある。

(4) 損保の料率は業界の料率算定会で統一的に決められているが、これだと、ある企業が経営効率を高めても契約者にその利益が還元されず、業界全体の競争を刺激する保証もない。保険料の弾力化、自由化も含め、そのあり方を検討

する必要がある。

(a) 生保は契約期間が長いものが多く、その間の社会的変化、とくに物価上昇の影響を受けやすい。そこで、欧米ではすでに販売されているものだが、掛金の大部分を株式などに投資し、その値上がり具合によって支払われる保険金の額も変るという「変額保険」や、貯蓄の機能をあきらめた「個人向け掛け捨て保険」などを早急に普及させなければならない。

(b) 途中で解約する場合の返戻金の金額や計算方法を改善すべきである。

(c) 病歴などについての契約者の「告知」は重要な問題なのに軽く扱われている。うっかり義務違反を犯し、あとで不利をこうむらないよう、質問表の内容や確認の仕方について、法制化を検討することが望ましい。

(d) 公的機関による保険についての情報の提供や、消費者教育の拡充も必要である。

(e) 生保の外務員制度について抜本的な改善策を検討し、「義理募集」や「無理募集」のないようにしなければならない。

(f) 保険行政や保険会社の経営に消費者の声を反映させるため、苦情処理体制の整備や、相互会社での社員（契約者）総代会の運営の改善をはかるべきである。

（コメント）

以上に紹介した昭和48（1973）年2月2日の国民生活審・消費者保護部会の保険サービスについての中間報告に盛られたわが国生・損保に対する批判ないし勧告は、まことに的を射たものであり、当時のわが国生・損保が抱えていた問題点を余すところなく指摘しているといつてよい。わたくしも、わたくし自身がこの記事を読んだ時に受けた一種鮮烈な印象を今でもよく憶えている。それほどこの中間報告は生・損保の問題点を正確かつ網羅的に指摘している。上記の改善勧告の線に沿って、その後改善された点もあるが、それらについては順次紹介をしてゆきたい。

3—2 保険審議会生命保険部会の「生命保険の募集制度の改善について」の
中間的意見〔昭49（1974）・6・8 朝日、朝刊〕：表題「生保契約、義理・
縁故やめよう」より。

(1) 生命保険会社が、主婦など「素人」保険外務員を次から次へと採用し、
義理や縁故で契約を集めさせる結果、一年もたたないうちに契約を解除してし
まうケースが後を断たず、問題となっているが、大蔵大臣の諮問機関である保
険審議会の生命保険部会は昭和49（1974）年6月7日、「生命保険の募集制度
の改善について」の中間的な意見を取りまとめた。それによると、アルバイト
的な保険集めをできるだけやめ、教育の行き届いた専業の外務員中心の体制に
改めるよう強く求める態度を打ち出している。

(2) 大蔵省によると、生命保険に加入して一年もたたないうちに解約してし
まう人が47（1972）年度で全体の24％を占めている。ちなみに、保険が一年未
満で解約の場合、加入者は一銭も返してもらえず、マル損になる。

(3) こうした背景には、生保各社が契約実績を伸ばすため、競って外務員を
増やし、商品知識などについての教育が不十分なまま勧誘をやらせるため、親
類や知人を無理やり加入させたり、外務員が架空の契約をつくったりしている
ことが大きな原因といわれている。

(4) 47（1972）年度の場合、年度初めの外務員の登録者数は49万6千人、そ
の後の新規登録者が42万7,348人で、同年度中に登録を取り消したのが42万
6,056人だった。つまり外務員の80％以上が入れかわっているわけで、大手生
保の場合、毎月3千人から4千人を大量採用しなければ補充ができないという
のが実情だという。

(5) こうした事態に対しては、主婦連をはじめとした消費者団体などから強い
批判が出ている。保険審議会でも、世論の動きを反映して竹内昭夫委員（東
大教授）らから「37（1962）年7月、40（1965）年11月の二度にわたってこの
点についての改善策を示してきたにもかかわらず、現状は一向に改っていない

い。行政が悪いのか、業界が悪いのか」と手きびしい批判が出た。

(6) このため7日の意見のとりまとめでは、①専業外務員を中心とした体制の確立、②外務員の採用条件の厳格化と教育の徹底、③外務員の身分を保障する給与体系の導入、④外務員や会社にも利便な保険だけを売る態度を改める——などの改善案に加えて、改善策の実施状況を業界から行政当局に報告させることや、必要に応じて外務員の登録の停止、生保会社の業務活動の一部停止などの措置をとることも必要だ、との強硬意見も出た。

(7) これに対して生保業界でも、改善の動きが出ており、日本生命、住友生命などは今春(1974)から採用者を大幅に減らした。また昨年(昭48=1973)12月、業界共通の教育として入社前に三日間の説明会、入社後3ヵ月間の研修会を義務づける申し合せをしており、本年(昭49=1974)7月から実施することになっている。

(コメント)

ここでは生保業界にとっての積弊である外務員制度の抜本的改善問題がとり上げられている。この記事でとくにわれわれの目を惹くのは、①契約して一年未満の解約には一銭の返戻金もないという事実と、②昭和47(1972)年度中の新規登録者が約42万人あったのに対して、ほぼ同数の者が同年度中に脱落しているという驚くべき事実である(これを一般に「大量増員・大量脱落」と呼ぶようである)。この一事だけをみても、生保契約の多くがまったくの素人に近い者の手で、親類・知人などを中心に無理やり売られ、それが原因で契約の多くが一年未満で解約されるという、契約者にとっては何ともしやらない悪循環を招いていたことが知られる。では今日この種の悪循環は完全に払拭されたのであろうか。現実はずいぶん切れる状態にはないようである。なぜなら最近の資料でも、個人生命保険消滅契約の消滅事由中、死亡・満期による消滅という本来の目的を達成して消滅したものはごく僅かで、大半が解約・失効という中途挫折分であることが知られるからである(第1表にみるとおり、昭

和53（1978）年度に関していえば、死亡・満期による消滅契約は件数で約30％、金額では僅かの7.3％にすぎず、残りの総て、すなわち件数で69.5％、金額ではなんと92.7％が解約・失効に由来するものとされている。

第1表 個人保険消滅契約の状況（インシュアランス生
保統計号昭51と昭54年版から作成）

年度	死 亡		満 期		解 約		失 効	
	件数	金 額	件 数	金 額	件 数	金 額	件 数	金 額
	万件	億円	万件	億円	万件	億円	万件	億円
48	22	1,976	210	4,768	324	32,860	334	81,846
49	22	2,390	205	6,164	383	51,268	325	99,747
50	23	2,982	223	9,500	384	63,267	301	124,771
51	24	3,652	243	9,597	398	78,924	298	154,994
52	25	4,531	267	13,565	361	87,229	313	171,069
53	25	5,225	257	16,453	352	104,944	292	171,528
占率	2.7%	1.8%	27.8%	5.5%	38.0%	35.2%	31.5%	57.5%
平均	23	3,459	234	10,007	367	69,748	310	133,992

（出典） 笠原長寿「保険事業のおち、こち」『インシュアランス・生保版』新年特集号 '80, p. 5。

なお既にみたとおり、国民生活審の消費者保護部会の中間答申（昭48・2・2）も、この生保外務員制度の抜本的改善の必要を謳っていた（前掲3—1の(e)参照）。昭和47年度から昭和53年度までの継続率の推移については、本稿176頁の第3表を参照されたい。

3—3 生保契約にクーリング・オフ制度導入〔昭49（1974）・6・13朝日、朝刊〕。

（1）生命保険業界は、保険加入者が契約を申し込んだあと「頭を冷やして」考え直し契約を取り消す場合、それを認める制度（これを一般に「クーリング・オフ（cooling-off）制度」という）を設けることとし、遅くとも本年（1974）九月には実施の予定である。

(2) この制度は、保険外務員に加入の申し込みをしてから4日以内なら無条件で契約の取り消しができるというものである。「解約」でなく「契約しなかった」と同じ扱いなので保険料を支払ってしまった場合でも全額が払い戻される。ただ、今回この方式が取り入れられるのは無診査で加入する保険だけに限られており、医師の健康診断などを受けて加入した場合は対象にならない。

(3) 大蔵省は、これによって知り合いの保険外務員などに勧誘されて断り切れずに加入した結果、一年もたたないうちに解約するといった事例が減ることを期待している。

(4) 同じような制度では、英国で10日間の「冷却」期間(cooling-off period)をおくことが法律で定まっており、米国でも似たような方式を大半の生保会社が実施している。わが国の場合、契約取り消しの猶予期間を4日間にしたのは、割賦販売法で定められた取り消し期間に準じたものという。

(コメント)

生保契約中のいわゆる無診査契約に無条件取り消し制度を導入したことは、大蔵省の英断であったと評価できる。監督官庁である大蔵省がこのクーリング・オフの採用を決断したのは、記事にもあるとおり、生保外務員による義理・無理募集の弊害を少しでも緩和して、消費者団体などからの批難を少しでも避けたいとの願望に基づくものと思われ、したがってこの記事は、先に紹介した(3—1の(e))および(3—2)の記事と関連する。知人や親類などの無理強いにあってやむなく契約したものの、よくよく考えてみれば、これから先20年、30年という長い期間にわたってはとて高額な保険料を払い切れないと気付いて、なんとか契約をなかったものにしたいと願う消費者は少なくないであろうから、消費者保護の観点からも結構な制度の導入だと評価できる。ただ敢えて難をいえば、この結構な制度の存在が消費者大衆にほとんど知られていない点である。このような大事な制度の存在について消費者が無知なのは、「行政が悪いのか、業界が悪いのか」、はたまた知ろうと努めない消費者自身が悪

いのか。いずれにしても問題の残る点である。いま一つ難点をいえば、折角このようなけっこうな制度の採用に踏み切ったのなら、なんで4日といわず、いまして長い期間を再考期間として認めなかったのであろうか。新聞記事によると既に同制度を採用している割賦販売法にひょうそくを合わせたとのことであるが、割賦販売で購入するものの平均単価と生保で購入するものの価格との大きな開き、および、一度契約した場合の拘束期間の著しい長短を考えるなら、つまりいまして消費者の立場を親身になって考えるなら、この4日という短い期間は当然ながらいまして長い再考期間になりえたはずと思う。これを10日もしくは2週間としても、多くの場合初回保険料はすでに保険者の手中にあるのであるから、保険者にとり格別の不都合はないように思われるのだが。この点早急な改善を望みたいと思う。

3—4 「生活保険」〔昭49（1974）・6・20朝日、朝刊コラム『今日の問題』より抜粋〕

(1) ライフ・インシュアランスを生命保険と訳したのは、誤訳だという説がある。——（中略）——ライフ・インシュアランスは生命保険ではなくて、生活保険と訳すべきだったかも知れない。だがその生活の保険もインフレでだいぶあやしくなった。物価があがるにつれて、受け取るべき保険金も目減りする。預金よりも長期の、20年、30年という契約が大部分だから、目減りの率も大きい。老後、これぐらいあればまず暮らして行けるだろうと思ってはいった保険が、いざ保険金を受け取ってみると、実質価値が何分の一、何十分の一にも減っていて、なんの足しにもならなかったという例は多い。

(2) もともと保険は、いざというときのためのものだ。契約期間中に何事もなければ、それで保険の目的は果たせるわけで、そのうえ満期の時にまとまった保険金を手にいれようというのは、保険本来の目的から少しずれているのかも知れない。だがわが国の社会保障制度がまだまだ十分でない現在、自衛手段

として老後の生活設計に生命保険を組み入れている人も多いことだし、保険金の目減りをどう防ぐかを、国も生保会社も真剣に考えてほしい。

(3) 変額保険や変額年金などもその対策の一つだろうが、差し当たっては、危険保障だけで、貯蓄部分のないかけ捨て保険の普及などに力をいれるべきだろう。かけ捨て保険は、保険料収入が激減するために、生保業界は一部の例外を除いてその販売をしぶっているが、いつまでも業界の利益ばかり考えていては、大衆にそっぽを向かれかねない。

(コメント)

この記事では生命保険の最大の弱点で、契約者からの批難的であるインフレによる実質保障額が目減り問題が採り上げられ、「保険金の目減りをどう防ぐか、国も生保会社も真剣に考えてほしい」と訴えている。そしてできれば、欧米の一部で実行されているインフレに強い変額保険や変額年金の採用を希望しながら、当面の対策としてせめて、貯蓄部分を含まない、したがって保険料も安くかつインフレの影響も少ない「かけ捨て保険」を積極的に普及させるよう業界の努力を呼びかけている。この種の要望は先に紹介した国民生活審議会の消費者保護部会の中間答申でも訴えられていた点であり(3—1(a)参照)、まさに正論というべきであるが、生保業界が監督官庁である大蔵省の強い要請をいれて、個人向けかけ捨て保険の発売に積極的に踏み出すのは、ようやく昭和49(1974)年末のことである(この点については後掲4—2の(8)を参照)。しかしこの記事の執筆者自身も述べているように、かけ捨て保険では保険料収入が激減するため、保険会社も外務員とともに本保険を売ることに熱心になれないのである(なおこの点に関しては、前掲の3—2の(6)および、後掲の4—2の(9)を参照)。ただそのように「いつまでも業界の利益ばかり考えていては」この記事の筆者もいうとおり、本当に「大衆にそっぽを向かれ」てしまうのではないかと危惧される。

3—5 「インフレ下………生保洗い直し・保険審議会」〔昭49（1974）・10・3 朝日、朝刊〕。

(1) 長年かかって保険料を払い込んでも、受け取った保険金はインフレで目減りしている。また各生命保険会社が競って販売している生命保険の「定価」がはっきりせず、どこの生保が安いのか分からない——といった生命保険の問題点を洗い直すため、保険審議会（蔵相の諮問機関）はこのほど生命保険部会を開くなど、「インフレ下での生命保険のあり方」についての審議に取りかかった。

(2) 大蔵省によると、審議の対象になる問題点は①インフレに対応できる新しい保険商品の内容、②保険の定価、および原価の公開、③生保会社の資産運用で得た『含み資産』を契約者へ還元する方法、④生保会社の経営の効率化などである。

(3) 同省がこうのように生保に関する基本問題の検討を進めることにしたのは、インフレの高進で契約者の利益が守られない恐れが出てきたのと、生保会社が一等地にビルを建てていることなどから「もうけ過ぎではないか」という批判が強まっているためだ。

(4) 同省では「消費者保護」の立場から、まずインフレに対応する「変額保険」「消費者物価指数保険」などの創設を考えている。変額保険は、生保会社の持っている運用資産（株式、土地など）の価値が上がったのに合わせて支払う保険金の額を上げるもの。また物価指数保険は、消費者物価指数の上昇にスライドして支払う保険金の額を上げていく方式で、すでに米国では実施されている。

(5) 生保会社がそれぞれ売り出している保険の定価、原価がはっきりしないため、各社の保険の価格を比較した一覧表をつくる価格の公開、いわゆる「ディスクロージャー」（disclosure）を保険会社に義務づけたい、としている。

(6) さらに保険会社は、利益をすべて「社員」である一般契約者に配当の形

で還元する建前になっており、事実、計上された利益の99.3%は配当として還元されている。しかし、会社の「経費」が不適当にふくらんで、利益を圧縮しているかどうかを一般の契約者である「社員」がチェックする仕組みがなく、その意向をなんらかの方法で会社に反映させるべきだという指摘も出ている。

(コメント)

この記事では生保につき次の三点が指摘されている。(1)生保の実質保障額のインフレによる目減りに対処するため、欧米諸国の一部ですでに実施されている「変額保険」または「物価指数保険」の導入の必要性（この点は先に掲げた3—1の(a)でも指摘された点である）、(2)生保の定価、または配当を差し引いた真の原価が消費者にはすこぶる分かりにくいので、その点各社の定価または「原価」を一覧表にして生保加入希望者に見せることを義務づける、いわゆる「ディスクロージャー」制度導入の必要性、(3)第三は、相互会社の場合（わが国の生保は現在21社中16社が相互会社である）利益はすべて社員である一般契約者に返す建前になっており、事実帳簿に計上された『利益』の殆んどすべてといえる99.3%が契約者配当として個々の契約者に返還されているのであるが、問題は帳簿上の『利益』の中身である。一等地に目を奪うような豪華ビルを建てるなど『経費』として十分な額を控除した後の『利益』の100%支払いでは問題だというのが大蔵省の見方のようで、この点われわれも同感せざるをえない。なおこの問題については後で再び触れることになる。いずれにしても、『利益』のほとんどすべてを契約者に配当として払い出してしまっている会社、次々に巨大ビルを都心に建てられる不思議さは誰しも共通に感じる疑問ではなかろうか。これらのビルは貸しビルとしてテナントに貸しており、その結果それらは有利な資産運用に他ならないというのであれば、なにゆえ本社とか営業所など賃貸を目的としないビルまでも都心の一等地に建てる必要があるのであろうか。さらに重要な点は、朝日の記事も指摘しているとおり、多数の契約者からの預り金の善良な管理者であるはずの会社首脳が実際にやっている経

営の内容なり資産の運用，さらには経費や利益の詳細が，社員である契約者にはまったく知らされない点で，これではチェックをしたくてもチェックの仕様が
ない。早急な改善が望まれる点である。

3—6 保険金を物価にスライド，生保業界・新種の発売検討〔昭49(1974)・ 12・17朝日，朝刊〕

(1) 生命保険業界は，消費者物価の上昇に応じて保険金と保険料が自動的に増額される「物価指数保険」発売の検討を始めた。昭和49(1974)年12月18日に開かれる保険審議会・生命保険部会でもこの種の保険の販売について強い要望が出ることは確実で，大蔵省も積極的な姿勢を示しているため，大手生命保険各社は来年(1975)中にも発売に踏み切るものと見られる。

(2) 大手生保によると，物価指数保険は長期間の個人向けかけ捨て保険と同じ方式だが，消費者物価指数の年間上昇率に見合って死亡時の保険金が毎年引き上げられる。保険料は配当金で穴埋めし，さらに不足分を上乗せしていくので，現在のようなインフレが続けば，加入者の保険料支払い額も年々増えることになる。

(3) 大蔵省によると，保険金が物価にスライドする保険は，米国，ブラジルなどで販売されている。ブラジルの場合は預金，借入金などの債権，債務が全般的に物価にスライドする特殊な状況なので，わが国がまねるわけにはいかないが，米国では，加入した月から一年間の消費者物価指数の上昇率に応じて生保会社が事務処理している，という。

(4) いまのところ大手の一部では，「名称の割に新鮮味がない」との声も出ているが，(中略) 発売に対し大蔵省も乗り気なことから，米国式の物価指数保険が来年(1975)中に売り出されることになりそうだ。

(コメント)

この記事も、これまでに紹介したいいくつかの記事（3—1の(a), 3—4, 3—5の(4)）と同様に、生保の実質保障額のインフレによる目減り対策の一つとして、物価指数の上昇率に比例して保険金額と保険料の双方を増額する、いわゆる「物価指数保険」を導入すべきだとの保険審議会と大蔵省の意向が紹介され、さらにこれをうけて大手生保も来年中にはこの種の保険発売に踏み切るであろうとの観測を載せている。この記事を読んで感じることは次の二点である。第一点は、インフレによる実質保障額の見減り対策としての指数保険（Index Insurance）は、生保の分野においてのみならず、損保の火災保険などにおいても、長期契約が一般的である欧州諸国ではかなり以前から発売されている〔詳細については、拙稿「可変指数式火災保険について」（『損害保険研究』26巻1号、2号所収）参照〕。

インフレによる実質保障額の見減り対策として指数保険がかなり有効な武器であることに間違いはないのであるが、この保険にもまた難点がある。それは、保険加入者の立場からすると、保険加入時に、将来の保険料負担が果してどのくらいになるのかを予知しえない点で、これが明らかに本保険の一つのマイナス点である。また物価の上昇に応じて支払う保険料の額が増高するのであるから、支払ってもらった保険金の額がそれにに応じて増えるのは当たり前のことではないかとの意識が働き、それならば物価上昇の都度保険金額を中途増額するのとどこに違いがあるのか、恩恵はただ増額改訂のための手数料が省けるだけではないのか、という批判を生む。上掲の記事中で、「大手生保の一部では、『名称の割に新鮮味がない』との声」があるというのも、この辺の消息を反映したものと思われる。第二に、インフレによる実質保障額の見減り対策としては、上述の「物価指数保険」のほかに、「変額保険」がある。これは前掲の（3—5の（4））で紹介したとおり、保険会社の持っている運用資産（株式、土地など）の値上がりに合わせて支払い保険金の額を上げるもので、インフレによる目減り対策としてはこの方がありがたい。この種の保険こそインフレ時における実質

保障額の目減りを企業努力で少しでも緩和せんとする、まさに「福祉型」保険の典型というべきもので、わが国でも一日も早い導入が心から期待される。

IV 批判その2 ——昭和50年前期 ——

4-1 閉鎖的経営改めよう、保険審議会・保険事業のあり方答申〔昭50(1975)・6・28 朝日、朝刊〕。

(1) 生命保険、損害保険のあり方について二年間にわたって審議を行ってきた保険審議会(蔵相の諮問機関)は、昭和50(1975)年6月27日、大平蔵相(当時)に「今後の保険事業のあり方について」を答申した。

(答申の骨子は次のとおり)

〔生命保険〕

(a) 募集制度の改善が不徹底である。とくに保険契約の継続率向上に努めなければならない。そのためには①専業外務員中心体制の強化、②店頭での販売など新しい募集形態の拡充、③不正契約などを根絶するための責任体制の強化、などが必要である。

(b) 保険の新商品として、「物価指数保険」(物価上昇に応じて、保険金額・保険料を増額するもの)をつくることとし、手はじめに五年のかけ捨て保険を実施する。このほか、消費者の商品選択に役立つよう情報を積極的に提供する必要があり、生保業界が協力して学識経験者を加えた第三者機関を設立するほか、保険コストを比較できる具体的な方法を早急に検討する。

(c) 保険料や配当について会社間の競争を促す。また保険料の基準となる予定死亡率などを定期的に見直すルールを確立する。

(d) 生保会社は、契約者のため利回り本位の資産運用を行うことは第一だが、社会的に問題が生じるとされる融資などを抑制し、公共性を確保する。また住宅関連融資については、生保各社の出資による住宅金融会社の設立を検討する。

〔損害保険〕

(イ) 社会的な要請に即応する商品の開発・改善をはかる。たとえば住宅火災保険については①「実損てん補方式」(通常は「比例てん補方式」で、時価1千万円の家が半分焼けた場合、かけている保険が7百万円なら、その半分の350万円しか支払われない。実損てん補は、保険金額の範囲で実際の損害額をそのまま支払う方式)を検討する。②通常の保険では、時価ベースで損害がてん補されるが、再調達価額で損害を支払う「新価保険」を普及させる。③保険金額の中途増額制度の導入。

(ロ)自動車保険は任意保険を改善し、対人賠償保険に被保険者保護の立場から「保険金額一事故無制限制」(被害者一人当たりの保険金支払い限度は設けるが、一事故当たりの限度は設けない)を導入する。また加害者を通さず、被害者が直接保険会社に請求できる制度も導入、普及させる。

(コメント)

この記事は、蔵相の諮問機関である保険審議会が生・損保の改善点について二年の歳月を費して検討した結果である「保険審議会答申」の内容について、簡潔に紹介したものである。これを見ると同答申はまず生保について、①募集制度の改善、②契約継続率の向上、③専業外務員の増強、④物価指数保険制度をとり入れたかけ捨て保険の発売、⑤消費者への情報、とくに比較可能情報の提供、⑥競争の促進と死亡率などについての定期的見直しのルール作り、⑦適正な資産運用、なかんずく住宅関連融資の拡充などが必要であると指摘している。他方損保については、まず住宅火災保険に関して、①消費者からの苦情の多い比例てん補方式にかえて、実損てん補方式の導入を図ること、②新価保険の普及・拡大をはかること、③中途増額制度を導入することなどを要望している。また自動車保険に関しては、対人賠償保険について、①保険金額一事故無制限制の採用と、②被害者への直接請求権の付与を要請している。

以上の内容を盛った50(1975)年6月27日の保険審議会答申は、当時の生・

損保の問題点を網羅的に指摘したもので、その意味で画期的な答申であったと評価できる。この答申の指摘に対し、生・損保の両業界はどのように対応したか。まず生保業界の対応についていえば、以下のとおりである。

(1) 専業外務員中心体制の強化については、①49（1974）年7月から、入社前説明会の実施と初期3ヵ月研修制度の充実に踏み切り、また②49（1974）年10月からは、初級課程試験の高度化と運営の厳正化を、さらに③50（1975）年4月からは、登録前5日間研修の実施、加えて④52（1977）年4月からは、初級課程試験に合格した者のみが生保セールスマンとして登録できるという、試験合格後登録制に移行した。以上の改善により生保業における専業外務員の占率は、50（1975）年度末の78.5%が53（1978）年度末には91.4%にまで伸びたとされる（第2表参照）。ただし、この点についてはどのような資格を有する者を「専業外務員」と判定するかという判定基準の問題が残るであろう。またこれらの改善策を実施した結果、契約継続率も第3表に見るごとく、10%ほど向上したとされる。他方、新規登録外務員と業務廃止外務員の数はほぼ同数で、

第2表 専業外務員占率の推移

	専業外務員占率
50年度末	78.5%
51 〃	82.2
52 〃	87.7
53 〃	91.4

出典：大蔵省発表資料。

第3表 保険契約継続率の推移

47年	76.1%	51年	81.3%
48	76.9	52	83.4
49	77.9	53	85.1
50	81.6		

出典：第2表に同じ。

「大量増員・大量脱落」という従来から問題視されてきた現象がいまだ完全に
は改っていないことが知られる（第4表参照）。

第4表 登録外務員数の推移

	新 規	業務廃止	年 度 末
	人	人	人
48年	345,557	406,056	436,793
49年	215,382	287,591	353,963
50年	187,795	217,036	324,722
51年	187,139	182,531	329,939
52年	149,473	152,109	327,303
53年	150,393	148,046	327,800

出典：第2表に同じ。

(2) 物価指数保険制度を取り入れた「かけ捨て保険」の発売に関しては、50（1975）年7月から大手八社（日本、第一、住友、明治、朝日、安田、三井、千代田）が発売に踏みきった。この保険は保険期間5年の定期保険をベースにし、総理府統計局が毎月発表する「全国消費者物価指数（総合）」を用いて加入後2年目から保険料と保険金額の双方を物価にスライドさせて毎年自動的に増額させるものである。

(3) 比較可能情報の提供に関しては、自社で販売している保険種類や内容を説明した商品一覧表を作成し、セールスマンに常時持たせることとし、希望があれば配布する制度を、52（1977）年9月までに全社で採用したが、肝腎の他社発売商品の価格（保険料や配当金の額）などとの比較情報の提供には踏み切っていない。

(4) 競争の促進と死亡率などについての定期的見直しのルール作りに関しては、①予定利率を引き上げることによる保険料の引き下げを実施（51（1976）年3月以降、詳細については第5表参照）したほか、②女子の平均寿命の伸びを考慮して、女子加入者の保険料を男子加入者のそれよりも4歳程度低いものにずらす「セット・バック方式」が採用された（51（1976）年3月以降）。さらに、

第5表 予定利率の引き上げによる保険料の引き下げ（51年3月以降）

保 險 種 類	保険期間	旧保険料(A)	新保険料(B)	差額(A)－(B)＝(C)	引下率(C)／(A)	
普 通 養 老	20年	40,900円	36,400円	4,500円	11.0%	
	30	25,400	22,900	2,500	9.8	
定期 付 養 老	5 倍保障	20	64,100	59,200	4,900	7.5
		30	52,600	49,700	2,900	5.5
	10倍保障	20	93,100	87,700	5,400	5.8
		30	86,600	83,200	3,400	3.9
	15倍保障	20	122,100	116,200	5,900	4.8
		30	120,600	116,700	3,900	3.2

(30歳加入，男子，年払，満期保険金100万円)

出典：生協協会資料。

第6表 住宅関連融資残高の推移

	49年度末		50年度末		51年度末		52年度末		53年度末	
	金額	一般貸付に占める割合	金額	一般貸付に占める割合	金額	一般貸付に占める割合	金額	一般貸付に占める割合	金額	一般貸付に占める割合
住 宅 公 団	億円 4,071	% 5.9	億円 4,394	% 5.5	億円 4,811	% 5.2	億円 5,279	% 5.2	億円 5,523	% 5.0
住 宅 ロ ー ン	3,975	5.7	5,287	6.6	7,114	7.7	9,994	9.9	13,130	11.9
住宅金融会社	494	0.7	750	0.9	1,312	1.4	2,257	2.2	3,064	2.8
住宅抵当証書	12	0.0	19	0.0	32	0.0	127	0.1	257	0.2
地方住宅供給 公社等	222	0.3	317	0.4	406	0.4	419	0.4	488	0.4
合 計	8,774	12.7	10,767	13.4	13,675	14.9	18,076	17.9	22,462	20.4

出典：第5表に同じ。

③昭和20年代に締結された契約に対する特別配当として，最高で満期返戻金の120%という高額の特別配当を実施した（50（1975）年4月以降）。

(5) 住宅関連融資の拡充に関しては，51（1976）年6月に地方銀行と共同で，全国に窓口をもつ「地銀生保住宅ローン株式会社」という住宅金融のための専

門会社を設立した。ちなみに同社の融資実績は、54（1979）年3月末で、2万4千件、1,694億円である。なお参考のために生保資金の住宅関連融資残高の推移を示せば、第6表のとおりである。

これに対し損保業界は、以下の対応をしている。まず住宅火災保険に関して要望のあった実損てん補方式の導入と新価保険の普及については、昭和50（1975）年10月1日から発売の「価額協定保険特約」で上記の二つの要請を同時に充足させるとともに、答申の要望していた長期契約における保険金額の中途増額制度も、51（1976）年10月1日以降認めるようになった。

また自動車の対人賠償保険への「保険金額一事故無制限制」の導入も、自動車の総合保険である家庭用自動車保険（Family Automobile Policy→F. A. P.）では既に早くその発売時である昭和49（1974）年3月1日から導入されていたが、この答申の要請を容れて、同じ一事故無制限制が、普通の、つまり組み合わせ保険ではない単独売りの自動車保険（これを業界では一般に B. A. P.（Basic Automobile Policy の略）と呼んでいる）にも、51（1976）年1月1日から導入され、さらに、答申の要望している被害者の保険会社に対する直接請求権も、いささか制限された形ではあるが、同じ51年1月1日から B. A. P. にも導入された。なお総合保険である F. A. P. には、49年3月1日の発売時から、直接請求権は完全な形で導入されている。

4—2 生命保険だけのもの、資金運用に執心、かけ捨ては渋る——稲村隆二 記者筆——〔昭50（1975）・8・3 朝日、朝刊〕。

(1) 全国消費者団体連絡会（消団連）も、生保批判に力を入れ始めた。生保会社は集めた保険料で土地や株式を買い、インフレに便乗してもうけていながら、加入者は目減りした安い保険金でがまんさせられ、おかしいではないか——というのがその主張の根本である。

(2) 業界内での順位争い（保有契約高競争）に血道をあげていた生保各社は、

消費者団体からの批判のアランにとまどった。生保業界は、貯蓄好きな国民を相手に、昭和30（1955）年代までは20年、30年の長期の預金にも等しい養老保険（生死混合保険のこと）という商品を中心に売り、一方で、インフレに強い株式や土地を買い、満期がきた人にはインフレで目減りした保険金を支払えばすむ、という結構な商売をしていた。

（3）例えば株式の帳簿価格は46（1971）年末で1兆3千億円だが、値上がりによる含み益は1兆5千億円、47（1972）年末では1兆6千億円の帳簿価格に対し3兆5千億円の含み益がある。不動産の取得ぶりも目を見張らせる。ある都市で、同じ保険会社のビルが保険集金人用、個人向けの外務員の営業所、企業など団体を相手にする外務員の支部といったふうに、別々に二つも三つもあるのは珍しくないし、例えば、日本生命の場合だと、星和住宅（今年——昭和50（1975）年——2月の大蔵省通達で日生土地住宅の名を改めた。以下、カッコ内は旧称）、星和地所（日生不動産）、星光ビル管理（日生ビル興業）、新星土地開発（日生開発）、星光ビルサービス（日生ビルサービス）、大星ビル管理（日生ビル管理）といった子会社がズラリ、とある。

（4）しかし、天下太平の夢は今、破れようとしている。消費者パワーの攻撃だけではない。大手生保会社が、まだ個人向けの掛け捨て保険の発売を渋っていた48（1973）年2月に、何十年も先のことより、さしあたりの暮らしの保障を、という掛け捨て保険を主力商品とした米国のアメリカン・ライフ・インシュアランス社（アリコ）が『上陸』し、そして今また、アメリカン・ファミリー社のがん保険が爆発的な売れ行きをみせるに至って、業界は戸惑いを隠しきれないでいる。

（5）こうした背景には、それまで業界20社を一団とみて、一番船脚の遅い会社足並みをそろえて配当や保険料を指導してきた大蔵省の『船団行政』が、船脚を速める方向に動きだしたことがある。「ぬるま湯につけすぎた」と反省した同省の行政指導は急ピッチできびしくなった。例えば保険外務員の業界共

通教育の実施。一方で、主婦を中心としたパートタイムの外務員を毎年大量に採用しながら、毎年30～40万人もの外務員がやめていく「大量増員、大量脱落」こそトラブルのもと、といえる。また、大手生保の個人向けかけ捨て保険や物価スライド保険の発売、デパートなどでの店頭販売、さらに、昭和20(1945)年代に加入した保険に対するインフレ目減りを補う特別配当も新設された。この特別配当は、業界20社で総額2千億円に達するという。例えば、昭和21年に10万円の保険に加入した人が、今年(昭50=1975)4月以降、満期を迎えたり、死んだりしたときには、10万円ではなく22万円受け取ることができる制度で、世界的にも前例がない、と業界はしぶったが、消費者の声を背負った大蔵省に屈した形となった。

(6) だが、『あの手この手』の改革にもかかわらず、生保批判の声は消える気配がない。それはひとつには、生命保険の仕組みがわかりにくいことが原因だ。住宅ローンで家を建てたサラリーマンが、万一の場合に備えるのに向いているかけ捨て保険、万一の場合の保障に重点をおくが、満期になればおカネもほしい、という人のための大型保障保険(定期つき養老保険)、万一の場合のことより、満期を楽しみに積み立て貯金のつもりの人の養老保険、それに貯蓄保険、こども保険といったところが主な商品だが、実際には、病気やけがをしたとき治療費が出る「傷病給付」や、交通事故で死んだときに保険金が病死の2倍になる「災害特約」がセットになっていたりで、大手会社の場合、商品の種類は30～40種類にもなる。したがって保険料や配当金の額のこともまでも考えに入れて、それらの優劣を比較するのは一般の人にはまず不可能である。

(7) しかも不思議なことに、生保各社は、他社の商品との比較をタブー視しているようにみえる。他社より値段が安い、ということは有力な武器になるはずなのに。実際に、保険料と配当には別表(第7表参照)のように、会社によって少しバラつきがある。大手八社の間の開きは小さいが、大手と中小ではかなりの違いになるわけで、20年、30年の間につもりつもった配当や保険料の差

額は、加入者にとっては見逃せない問題なのだが……。

第7表 大手8社の保険料と配当比較

(満期保険金100万円期間30年の養老保険で、
昭和39年に30歳で加入し、今年10回目の配当)
を受け取る場合。各社調べ

	表定保険料	配 当	支払い保険料
日本生命	26,800	11,600	15,200
第一生命	28,800	13,900	14,900
住友生命	26,800	11,600	15,200
明治生命	26,800	11,600	15,200
安田生命	27,800	12,400	15,400
朝日生命	26,800	11,600	15,200
三井生命	26,800	11,400	15,400
千代田生命	26,800	11,400	15,400

注1 養老保険とは満期保険金と死亡時の保険金と同額の保険。

注2 生命保険の配当は3年目から始まるので、39年に加入した人は41年に1回目の配当を受け取っている。

注3 表定保険料は39年に加入した人のもので、年払い保険料。

(8) また、消費者の要望が強いからという理由で昨年(昭49=1974)末売り出した個人向けのかけ捨て保険の売れ行きがさっぱり、というのも不思議だ。外務員に聞くと「売っても手数料は少ないし、売り上げ成績への加算率も低いので売る気にならない」という。ある中堅会社では、かけ捨て保険を売った場合、成績に上乘せされる金額は、養老保険の場合の約7分の1、大型保障保険に比べ約28分の1。大型保障保険なら満期保険金50万～100万円の契約を1、2件ですむところが、個人向けかけ捨てだと保険金額1千万円というかなり高額のを4～5件とらないとノルマを果たせないことになる。

(9) どうやら、生保各社は、かけ捨て保険を売りたくないらしい。生保会社がかけ捨てをきらい最大の理由は、かけ捨て保険の比重が大きくなると、生保会社のもうけは少なくなり、保険料の中の貯蓄の部分を運用してのかせぎが期待できなくなるからだ、という。個人向けのかけ捨て保険で40歳加入、30年満期を例にとると、死亡者に対する保険金支払いを見込んだ危険保険料部分は66

%, 手数料や事務の経費である賦課保険料が34%で、会社が運用できる部分はきわめて小さい。が、養老保険で同じような例をみると、危険保険料は約29.5%, 賦課保険料23%のほかに貯蓄部分が47.5%ある。この貯蓄部分は預金と違っておろされる心配もなく、長期にわたって生保会社が運用できる。だから生保会社は、このもうけの源泉をなかなか手放したくないのである。

(10) 社員総代の選出をめぐる消費者パワーの不信も根強い。生保の場合、20社のうち16社は相互会社で、保険加入者(社員)の代表が最高の議決機関を構成するのだが、そのメンバーをみると会社社長がずらり。消団連(全国消費者団体連絡会の略称)の調査だと今年(昭50=1975)の場合、日本生命では社員総代に選ばれた51人中41人、住友生命では50人中34人、安田生命では68人中64人が会社の社長、会長など企業代表だった。残りは政治家や弁護士、大学教授といった名士が名を連ねており、一般の加入者の入り込む余地はほとんどない。しかも、社長や会長が社員総代になっている企業と、その生保会社との間には株式の保有や融資の関係が目立つ。

(11) 契約高の順位争いは、各社にとって現在でも最大の課題で、ノルマに追われた第一線は、客は百万円の保険でいい、というのに黙って二百万円の証書をつくり、しばらく余分な保険料を立て替えて、あとで泣き落とし戦術に出る、というようなことまでやる、ともいわれる。この一・二年の保険行政の一つの目安となっている継続率(保険加入後一年間契約が続く割合)をみても余り変わらない実態がうかがえる(第8表参照)。すなわち大手八社でさえ、10件のうち2~3件が一年以内に落ちこぼれているし、継続率が前年より低下したところもある。

(12) 生命保険に対する期待と批判は日増しに高まっている。30代のサラリーマンが「万一のことがあったら、と考えると背筋が寒くなる」世の中だし、中年以上はがんがこわい。家族制度の崩壊で、子供に老後を託せない老人は「長生きの恐怖」にとりつかれている。生命保険が生保各社のインフレ利得をふく

第8表 大手8社の継続率
(単位%, 業界調べ)

	49年度	50年度
日本生命	83.6	81.8
第一生命	77.6	75.7
住友生命	75.8	75.1
明治生命	76.9	77.3
安田生命	83.9	82.0
朝日生命	68.3	72.0
三井生命	78.7	79.1
千代田生命	78.1	77.5

らませるのではなく、国民をインフレの恐怖から守ってくれるようなものにならないのだろうか。

(コメント)

この記事は過去6～7年の間に朝日新聞に載った生保批判のなかでも、もっともまとまった、かつもっとも鋭い批判記事であり、記事を書いた記者の力倆は相当なものと評価される。この記事を読まれる読者の中には、記事自体余りに批判的立場で書かれすぎているという感じをもつ向きもあると思うが、わたくし自身は必ずしもそうは思わない。むしろ丹念に資料を揃えたうえでの正確な叙述が殆んどであり、極めて高い客観的妥当性に裏打ちされたものと評価している。わたくしは記事を便宜上12に分けて紹介したが、それを順にみてゆくと、この記事ではとくに以下の諸点が指摘されている。(1)生保会社はインフレによるもうけを充分に享受しているのに、そのもうけを社員である保険加入者には還元していない。(2)生保資金を用いての過度の不動産取得が目に見え。(3)インフレゆえに業界あげての積極的販売が期待される個人向け掛け捨て保険は、会社のもうけが薄いゆえ、これを積極的に売る意思をもたず、外務員もまた、自分の販売成績および収入の面からかけ捨て保険を売る気が起きない仕組

みになっている。(4)最近の生保批判の中心として保険審議会などでも採り上げられている、外務員の大量増員・大量脱落に遠因をもつ継続率の改善も未だ十分なものでなく、このことは大手八社についてもはっきりと指摘できる。(5)生保の商品が多種多様で分かりにくく、まして一般の加入希望者には、どの社のどの保険を買ったら有利なのかさっぱり分からないし、またそのような比較情報の入手も不可能である。(6)法制上、生保契約者全体の意思を代弁するものとされる社員総代会の構成メンバーは、大半が当該生保会社と金融上密接な関係にある大手一流企業の社長・会長で占められており、一般契約者の参加は皆無にひとしい。

以上、記事に現れた生保批判の主要点に触れたが、これらのうちのいくつかは、既に紹介した記事中でも指摘ずみのことである。すなわち、(2)の生保会社の不動産取得が目にとり、それが生保もうけ過ぎとの批判を生む一因となっているという指摘は、前掲(3—5の(3))でも指摘されたこと。また(3)の個人向けかけ捨て保険については、もうけの薄さから外務員、業界とも熱を入れて販売する気がないという問題も、先の(3—4)の記事が危惧したとおりの事態である。(4)の生保外務員の大量増員・大量脱落問題および継続率の悪さの問題は、3—1の(e)、3—2、4—1の(a)などで繰り返し指摘されたことである。(5)の比較情報が入手不可能という問題も3—1の(d)、4—1の(b)などで指摘されたことであり、(6)の社員総代会の形骸化問題も、3—1の(f)、3—5の(6)ですでに指摘ずみの問題である。

4—3 曲がり角の保険業界・「目減り」に強まる批判・なれ合い傾向もヤリ玉——高橋文利記者筆——〔昭50(1975)・11・19 朝日、朝刊〕。

(1) 保険業界に対する消費者の不満・批判が強まっている。生命保険の場合は、契約のトラブル、インフレによる保険金額の目減り、保険会社の資産運用などが、また損害保険では、大衆化が進むとともに、各社同一の保険料をはじ

めとする『なれ合い経営』などが、それぞれヤリ玉にあげられている。両業界とも、こうした批判に答える形で、最近相次いで新種保険を売り出したが、他産業と違って不況の影響もあまり受けず、巨大社屋の建設を競い合っていることに対して『もうけ過ぎ』という見方も根強い。

(2) 一方、大蔵省が今年（1975年）6月の保険審議会の答申に基づき「契約者第一主義」の方針を明確に打ち出したことで、高度成長の波に乗って業容を広げてきた業界そのものが曲がり角に立たされている。

(a) 生保業界は、さきの保険審議会答申（昭50・6・27）で改善を迫られた募集制度、商品開発、保険計理、資産運用、経営の方向などについて、このほど「直ちに実施」するもの、業界全体または各社ごとに検討のうえ「早急に実施」するもの、あるいは「昭和50年度中に結論を出す」もの、「昭和51年度から実施する」ものなどに分けて具体的な実施予定を決めた。消費者運動の高まりもあり、業界としてもこれまでのように、答申を精神訓話として聞き流すわけにはいかなかったためといえよう。

(b) 各社ごとに「直ちに実施」することになったものの、たとえば予定利率の引き上げがある。つまり保険会社が集めた保険料をほかに貸し付けたりしてもうけると、年にどのくらいの利回りに運用できるかを見込んだ利率で、これを引き上げると、それだけ保険料を安くできることになる。業界は、これまで実際の運用益が少なくとも7～8%はあるにもかかわらず、約4%と安全度を十分すぎるほど見込んでいた。

(c) その半面、外務員によらない新しい募集形態の一つとして拡充が要請された店頭販売や、その場合には外務員を通じるよりも保険料を安くする特別料率制の導入は「各社ごとに検討する」として、具体的な実施計画から外された。

(d) 家庭の主婦を中心とした外務員制度に頼り切っていることが、多くの契約トラブルを生み、義理・無理契約で保険の継続率を悪くさせる最大の原因に

もなっている。しかし、生保業界は依然として現行の外務員制度の維持が最良だと考えている。

(イ) 一方、損保業界では、経営の効率化をもっと進めることが要求されている。損保の場合、自分の引き受けた保険を国内や海外の保険会社に再保険に出す、つまり危険を分散し保険金を分担するせいもあって、業界全体として『なれ合いムード』が強い。

(ロ) 資産内容がトップの東京海上火災と最下位との間で150対1の開きがあるにもかかわらず、ほとんどの保険が同じ料率だというのでは、消費者は納得しかねる。

(ハ) 生・損保とも、保険業界は上位と下位との経営格差が著しいにもかかわらず、保険料は下位会社が成り立つように大蔵省で認可してきたことから「船団行政」といわれた。船足の遅い下位に合わせるのだから、上位会社の経営は楽だ。

(ニ) 生保は20社（当時）あるが、日本生命、第一、住友、明治、朝日の大手5社が今年（昭50=1975）3月末現在で総保有契約高の61.7%を占める。損保も元受け20社のうち、収入保険料は東京、安田、大正、住友の旧財閥系4社で昨年（昭49=1974）度は42.1%を占めている。このような『寡占体制』が確立しているのに、最下位に合わせた「船団行政」がとられれば、上位各社は不当ともいえる過剰利得をあげられるわけだ。

(ホ) 低成長時代の到来で国による社会保障制度が足踏みになる半面、所得水準の上昇、核家族化の進展、高齢化社会への移行や身の回りの危険の増大などで、保険に頼ろうとする消費者もふえている。大手保険会社本位の経営で、消費者が不利益をこうむっても困る。業界、消費者とも「保険」の正しいあり方を根本から考え直すときだ。

（コメント）

この本稿最後の記事では、生保のみでなく損保に対しても批判の目が向けら

れている。まず生保については、先の保険審議会答申を受けたかたちで、同答申で具体的に改善を迫られた点、すなわち、①募集制度、②インフレに強い新種商品の発売、③保険計理の合理化、④資産運用の健全化などにつき、業界自体が真剣に取り組む姿勢にあることを指摘している。そのうちとくに予定利率に関しては、早急に改善することにし、昭和51年3月から契約期間が20年以下のものについては従来4%であった予定利率を5.5%に引き上げ、また契約期間が20年を超えるものについては従来の4%が5%へ引き上げられた(p. 178の第5表参照)。これに対し、店頭販売の料率を他のものより引き下げるという「特別料率制」の採用は当面見送られた。一方、損保については、国の内外を問わず、再保険が頻繁に利用され、各社が相互に危険を分担し合っている関係から、業界全体として競争よりも協調、つまりいうならば『なれ合い』に流れる傾向が強いと指摘する。また業容も大きく資産も豊かなトップ企業と、規模においてその150分の1程度の最下位企業とが、ほぼ同じ保険を同じ料率で売っていることに疑問が呈される。

しかもその次に指摘されているように、生・損保とも業界は完全な寡占状態で、大手の数社に契約の大半が集中しており、そのうえ大蔵省により認可される料率が一番船脚の遅い企業に合わせて決められてきたため、上位企業には「不当ともいえる」超過利潤がもたらされてきたとする。そして、これでは保険は、生・損保とも、大手会社のための保険であって、消費者のための保険とはいえないのではないか、というのが執筆記者の結論である。

(未完)